

牡丹区首届农民电商节 暨“云销牡丹”直播活动

主办:牡丹区商务局 皇镇街道办事处
赞助单位:大唐印象

皇镇街道党工委书记穆静在电商节上致辞



花农在展示牡丹鲜切花插花艺术

皇镇街道“花”样生活的“发展密码”

9月16日,在牡丹区皇镇街道办事处王桥村,今年35岁的村民王志伟正在盆栽牡丹丛中忙碌着。就在几天前,他种植的10多个品种1000多盆牡丹销往了韩国。通过引进先进盆栽技术,做到牡丹常年销售,是王志伟创新的牡丹种植模式。

“前年,我们与国外一家园艺公司合作,引进生产模式和成熟经验,进行轻型化基质栽培。”王志伟说,“利用现代温室和冷库设施对牡丹花期进行促控,形成了一年四季可长养、四季可销售的优势,打破了以往当地牡丹种植户利润低、销售时间短的传统弊端。”据了解,相对以往大田牡丹的种植方式,盆栽牡丹是一次全新尝试,实现了牡丹常年销售,绽放在千家万户的阳台上,给观赏牡丹产业拓展了新空间。

随着牡丹植株小型化和盆栽的定向培育,牡丹电商市场迅速发展起来了。村民王东方从2018年起在淘宝上从事牡丹苗销售,而盆栽牡丹已成了他这两年的主推产品之一。“盆栽牡丹对于客户来说太省事了,收到后直接摆在家里,定期浇水就行,管理起来很简单。”王东方说,对于电商家来说,以前一株牡丹苗卖四五块钱,现在一盆牡丹价格在50元左右,除去包装运输等成本外,相比单卖牡丹苗,盆栽牡丹的利润空间很好了。

据皇镇街道党工委副书记、办事处主任李滨介绍,为让更多村民从事电商经营,该街道经常举办电商培训班,组织群众到电商专业村参观学习,做好线上“店小二”,全面服务电商企业和创业青年,助力乡村振兴和地方经济发展。

“花友们好,今天带领大家参观牡丹四季温棚……”在皇镇街道的山东浩森花木有限公司种植基地,负责人王景国正进行网络直播,他通过采取“牡丹+电商”的销售模式后,效益大增。“我们公司成立了专门的直播团队,没想到效果出奇得好,今年花开时节,近2000亩的基地已成为网红打卡地。”王景国说,牡丹电商让他看到了新的市场蓝海。

“目前,全国的大部分省会城市、95%的地级市、90%的县级市,都有我们皇镇的观赏牡丹。”王景国表示,他们公司流转了1200亩土地种植观赏牡丹、芍药,并与菏泽学院牡丹学院联合成立了全市首个牡丹产业博士工作站,有9名博士进驻,专门进行牡丹的培育研发,为牡丹赋予了科技力量。

“过去是花农‘开着货车载着牡丹跑全国’,现在

是‘坐在家中牡丹随时卖全国’。”皇镇街道党工委书记穆静介绍,王桥村几乎家家从事牡丹的种植和销售,村民通过网络平台直播带货已成为“新农活”。

经过多年的培育发展,王桥村已成为全国知名的牡丹种植销售专业村,已培育发展3家牡丹芍药标准化种植基地,较大规模的牡丹种销合作社和协会组织已有60余家,牡丹网店60多家。2020年,“王桥牡丹”入选为全国为村“春花”主题。

牡丹种植面积的快速膨胀,进一步延长了牡丹产业链条。浩森花木牡丹园林综合体项目去年竣工投产,主营牡丹芍药种苗繁殖与销售,2020年实现营业收入3000万元。该项目全部建成达产,年可提供牡丹芍药种苗300万株、鲜切花500万枝、四季牡丹芍药鲜花50万盆,年

产值将超过8000万元,并可实现旅游收入2000万元,吸纳当地村民就业500多人。

穆静表示,皇镇街道还帮助王桥村牡丹销售公司办理了进出口自营权,与跨境电商产业园建立合作关系,将鲜切花出口到荷兰、比利时等多个国家,牡丹已成为带动群众增收致富的大产业。

一朵花助力村民实现了“花”样生活。目前,“皇镇牡丹”种植面积近2万亩,已带动周边2000多名群众从事牡丹相关产业生产,初步形成集牡丹种植、研发、销售、加工、冷藏和仓储物流于一体的产业体系,涉及牡丹种苗、盆栽牡丹、鲜切花、技术研发与服务等多个领域,牡丹年销售额已超3亿元。

通讯员 郜玉华 王当银 曾庆奥 牡丹晚报全媒体记者 郭卫东



村民在芍药基地采摘鲜切花



村民在盆栽牡丹培育基地忙碌



花农在种植基地直播销售鲜切花